

Si confermano i segnali di crisi del mercato immobiliare ma gli operatori escludono rischi di crisi modello Usa. Per Nomisma transazioni in calo del 20 per cento

Casa: calano le compravendite e arrivano sconti fino al 15%

Roma

Per il mattone è tempo di discount: complice un mercato immobiliare in decisa stagnazione, chi ha in programma l'acquisto di una casa nei prossimi mesi potrà contare su un elemento nuovo, lo sconto. Ma non si assisterà a un crollo dei prezzi: seppure le transazioni potranno calare anche del 20%, a quota 650.000, i prezzi - secondo Nomisma - non scenderanno se non a livello inflazione, del 5%.

«Un mercato rallentato ma non crollato», anche secondo il presidente di Scenari Immobiliari, Mario Breglia, per il quale però, i ribassi sono maggiori: «Dopo che un appartamento è rimasto sul mercato per mesi, chi vuol vendere deve ridimensionare la propria richiesta, anche del 10-15%». La do-

manda è indebolita - aggiunge Breglia - e per le nuove costruzioni si assiste a un fenomeno nuovo, lo sconto per invogliare l'acquisto: si offre il box auto ad esempio o il secondo bagno a prezzo stracciato.

Più limitato il margine indicato dal presidente di Nomisma, Gualtiero Tamburini, che parla di prezzi rigidi per l'usato. «Ci potrà essere una crescita nominale zero, una limatura all'inghiù a livello d'inflazione, del 5% - dice Tamburini - a soffrire di più saranno le prime e le seconde fasce delle grandi città: qui i costruttori,

che si sono indebitati con le banche, pur di vendere concedono sconti. Il mercato dell'usato è invece in mano alle famiglie che non sono disposte a vendere perdendoci, quindi restano in attesa di tempi migliori».

Dopo i primi segnali di ral-

lentamento apparsi già lo scorso anno, il 2008 conferma quindi la frenata del mattone, al termine di un trend al rialzo durato oltre sette anni. Stesso scenario «di trincea per il mercato anche nel 2009», secondo Nomisma. Chi invece non può attendere, a fronte di compra-

vendite che si allungano fino a 7-8 mesi nelle grandi città, soprattutto se è proprietario di un immobile di fascia media, è costretto a tagliare il prezzo di circa il 10%. La domanda reale è scesa del 20% rispetto al quarto trimestre del 2007, analizza ancora Scenari, e gli sconti servono a intercettare meglio la domanda. A soffrire di più sul prezzo sono gli immobili della fascia media, il discount invece non dovrebbe riguardare la fascia alta e medio-alta, i cui prezzi sono fermi da oltre un anno.

Sulla debolezza della domanda «pesa il maggiore costo del denaro, acquista solo chi è costretto, e anche l'immobile come bene-rifugio ha perso pa-

recchio di appeal», dice Filippo Crocè, esperto di Tecnoborsa e già presidente del Comitato di vigilanza delle Borse immobiliari. Tuttavia, «non c'è nessuna bolla immobiliare - dice Crocè - in Italia non ci sono avvisaglie della crisi Usa dei subprime». Il tutto mentre in Francia le vendite di abitazioni nel secondo semestre sono crollate del 34%.

Diversamente da altri Paesi, in Italia resta a livelli fisiologici la percentuale di famiglie in difficoltà con il mutuo e quindi costrette a vendere l'immobile, ma la propensione all'acquisto di un'abitazione nei prossimi 12 mesi è al minimo: 1,8%, i livelli più bassi dell'ultimo ciclo immobiliare (erano al 7% all'inizio del 2000).



Sconti soprattutto sulle nuove abitazioni

